

Eksperci i narcyzm kulturowy - próba analizy wzajemnych relacji

Klimczuk, Andrzej

Veröffentlichungsversion / Published Version
Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Klimczuk, A. (2011). Eksperci i narcyzm kulturowy - próba analizy wzajemnych relacji. In J. Sieradzan (Ed.), *Narcyzm: jednostka - społeczeństwo - kultura* (pp. 218-255). Białystok: Uniw. w Białymstoku. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-418176>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Free Digital Peer Publishing Licence zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den DiPP-Lizenzen finden Sie hier:
<http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/service/dppl/>

Terms of use:

This document is made available under a Free Digital Peer Publishing Licence. For more Information see:
<http://www.dipp.nrw.de/lizenzen/dppl/service/dppl/>

Andrzej Klimczuk

EKSPERCI I NARCYZM KULTUROWY — PRÓBA ANALIZY WZAJEMNYCH RELACJI

WPROWADZENIE

Złożoność współczesnych procesów społecznych sprawia, że możliwość ich dogłębnego poznania i zrozumienia przez pojedyncze jednostki jest znacznie ograniczona. Dynamiczne zmiany zachodzące w wielu dziedzinach i na różnych poziomach powiązań sprawiają, że z perspektywy jednostek i wspólnot rzeczywistość wydaje się być coraz mniej przejrzysta, a tradycyjne wyjaśnienia są poddawane wielostronnej krytyce. Na początku XXI wieku mamy do czynienia z formowaniem się społeczeństw „późnej nowoczesności” w których ludzkie działania intensywnie służą przekształcaniu świata. Efekty tej aktywności zwrotnie oddziałują na ludzi, kształtując nowe formy zaufania i ryzyka, sytuacje społeczne i procesy globalnej współzależności. Podejmowane racjonalne i kalkulatywne cele wiążą się z ustanawianiem i rozwijaniem systemów abstrakcyjnych, które w coraz większym stopniu towarzyszą ludzkim działaniom, a do poprawnego, przewidywalnego i kontrolowanego funkcjonowania, wymagają osób dysponujących specjalistyczną wiedzą. Systemy takie stanowią kompleksy urządzeń i form organizacyjnych o charakterze technicznym i społecznym. Są to m.in. systemy telekomunikacyjne, transportu, rynki finansowe, korporacje transnarodowe, siły zbrojne, środki masowego przekazu i sieci energetyczne. Korzystanie ze złożonych systemów niesie za sobą szereg korzyści rozwiązując wiele problemów społecznych i podnosząc jakość życia ludzkiego. Jednocześnie jednak systemy te wymuszają na ich bezpośrednich i pośrednich użytkownikach odpowiedzialność za ich utrzymanie, co prowadzi do wyróżniania coraz to nowych kategorii ekspertów, którzy zaspokajają rozpoznane potrzeby i wytwarzają kolejne. Zależność od ekspertów przyczynia się do narodzin kultury narcyzmu

cechującej się głównie wycofaniem jednostek do swoich osobistych światów, w których poddają się samodoskonaleniu fizycznemu i psychicznemu.

Celem niniejszego artykułu jest analiza dokonujących się przemian zależności między rolami ekspertów a zjawiskiem narcyzmu kulturowego. Podjęcie tego tematu wydaje się być istotne w warunkach kształtujących się w krajach wysoko rozwiniętych społeczeństwach wiedzy i gospodarek opartych na wiedzy. W pierwszej kolejności przybliżone zostaną cechy systemów eksperckich, narcyzmu kulturowego, roli eksperta jako uczestnika przemian społecznych oraz modelowe typy ekspertów i rodzajów ich wtajemniczeń w struktury ontologiczne i epistemologiczne świata społecznego. Następnie omówione zostaną wybrane problemy związane ze znoszeniem ograniczeń w dostępie do wiedzy specjalistycznej, które posłużą do wyciągnięcia wniosków pozwalających na ukierunkowanie badań empirycznych.

SYSTEMY EKSPERCKIE A SPOŁECZEŃSTWO WIEDZY

U podstaw koncepcji „późnej nowoczesności” rozwijanej przez A. Giddensa (2002) leży założenie, iż istnieją trzy czynniki dynamizmu nowoczesnych instytucji.

Są to: rozdzielenie czasu i przestrzeni, mechanizmy wykorzeniające oraz refleksyjność instytucjonalna (s. 23-30). W skrócie odnoszą się one kolejno do: powstania formalnych metod odmierzania czasu i porządkowania przestrzeni, które umożliwiają utrzymywanie kontaktów społecznych w skali globalnej, oddzielania interakcji od właściwości konkretnego miejsca oraz szerokiego wykorzystywania wiedzy przy prowadzeniu aktywności społecznych i przekształcaniu materialnego stosunku do przyrody. W kontekście podjętego tematu na szczególną uwagę zasługują mechanizmy wykorzeniające, prowadzące do „wysadzania relacji społecznych z kontekstów lokalnych i ich odtwarzania na niezmierzonych obszarach czasu i przestrzeni” (s. 26). Autor wskazuje na dwa rodzaje takich mechanizmów: środki symboliczne, czyli „środki wymiany o znormalizowanej wartości, a więc takie, które są wymienialne między różnymi kontekstami. Naczelnym i najpowszechniejszym z nich jest pieniądz.” (s. 26), oraz systemy eksperckie, czyli „systemy wszelkiej wiedzy specjalistycznej oparte na regułach

proceduralnych i przekazywane jednym jednostkom przez drugie” (s. 317). Oba mechanizmy łącznie traktowane określane są jako systemy abstrakcyjne, które wiążą czas i przestrzeń poprzez transakcje niespotykających się ze sobą fizycznie jednostek oraz rozwój wiedzy technicznej i społecznej – formułowanie i wykorzystanie ekspertyz naukowców, techników, inżynierów, lekarzy, doradców i terapeutów. Kluczowe w funkcjonowaniu tych systemów jest zaufanie, „oparte na zawierzeniu, które równoważy niewiedzę lub brak informacji, poleganie na osobach lub systemach abstrakcyjnych” (s. 318).

Giddens zakłada, że choć wyrażanie zaufania może być efektem świadomości podejmowanych decyzji, to jednak w większości sytuacji zależy od osobowości jednostek i bezrefleksyjnie przyjmowanego poczucia bezpieczeństwa – przekonania o trwałości i porządku wydarzeń (s. 28). Założenia te komplikuje fakt, iż z jednej strony systemy abstrakcyjne poszerzają obszary bezpieczeństwa, z drugiej zaś niosą z sobą ryzyko i stwarzają nowe zagrożenia w skali lokalnej i globalnej, jak np. wypadki drogowe, spadające pod naporem śniegu dachy zabudowań, epidemie, wycieki substancji chemicznych, wybuchy reaktorów atomowych, zmiany klimatyczne, ale też wycieki danych z instytucji publicznych, afery korupcyjne i kryzysy finansowe.

Można przypuszczać, iż procesy kształtowania się społeczeństwa wiedzy a więc takiego, w którym podstawą działań stają się wypracowane hipotezy, wyjaśnienia i teorie a ich tworzenie, upowszechnianie i zastosowanie zostaje otoczone szczególną troską (Chmielecka 2004:60), oraz gospodarki opartej na wiedzy wyróżniającej się poprzez działalność gospodarczą przedsiębiorstw, których przewaga konkurencyjna jest oparta na informacjach, wiedzy i innowacjach (Zorska 2007:62), będą sprzyjać powstawaniu nowych systemów abstrakcyjnych. Wskaźnikami zmian mogą być nie tylko upowszechnianie szkolnictwa wyższego, wzrost komercyjnych wydatków na badania i rozwój oraz wdrażanie i upowszechnianie nowych technologii, ale też same nazwy nowych stanowisk w organizacjach obejmujące szerokie rzesze ekspertów: analityków, doradców, konsultantów, administratorów, diagnostyków, projektantów, ewaluatorów i specjalistów do określonych spraw. Przypuszcza się, iż coraz częściej niezbędne będzie podejmowanie wysokiego jednostkowego i zbiorowego ryzyka, prawdopodobieństwa niepowodzenia i niekorzystnych skutków działań. Ryzyko to równoważyć ma opieranie działań na wysokim poziomie zaufania, kluczowej

odmianie kapitału społecznego, czyli na przekonaniu i opartym na nim działaniu, że niepewne przyszłe działania innych ludzi lub urządzeń i instytucji będą dla aktorów społecznych korzystne (Sztompka 2007:69-70, 244).

ZARYS ZJAWISKA NARCYZMU KULTUROWEGO

Nawiązując do C. Lascha (1991:34) mianem narcyzmu kulturowego określa się zbiorowe zjawisko zaburzenia osobowości zachodzące u przedstawicieli wysokorozwiniętych społeczeństw z kręgu cywilizacji zachodniej. Istotne są tu ukształtowane w procesie rozwoju biologicznego, psychicznego i społecznego umiejętności, zainteresowania, postawy, potrzeby, motywacje i wartości z którymi identyfikują się jednostki. Wyrażają one ich tożsamość i odróżniają od przedstawicieli innych współczesnych cywilizacji: latynoamerykańskiej, prawosławnej, afrykańskiej, islamskiej, hinduistycznej, buddyjskiej, chińskiej i japońskiej (zob. Huntington 2007). Narcyzm w ujęciu Lascha (1991:50) można uznać za reakcję jednostek na narastającą skalę ryzyka wytwarzanego przez systemy abstrakcyjne (por. Giddens 2002:234-237; Aldridge 2006:95-99).

Świadomość możliwości zaistnienia apokaliptycznych wydarzeń prowadzi do wycofywania się jednostek z życia publicznego, skupienia się na sprywatyzowanych „strategiach przetrwania” oraz zamykania się w osobistych światach opartych przez obsesję samodoskonalenia psychicznego i fizycznego. Ludzie zdając sobie sprawę, iż otaczająca ich wielość form ryzyka nie spotkała wcześniejszych pokoleń, tracą poczucie ciągłości historycznej, przestają się interesować przeszłością i przyszłością, a skupiają się na teraźniejszości, w której poszukują bezpieczeństwa psychicznego i poczucia samospelnienia. Balansują więc między zaspokojeniem potrzeb podstawowych i potrzeb wyższego rzędu.

Ponadto narcyzm, zdaniem Lascha (1991), cechuje: nienawiść jednostek do siebie, bunt przeciwko dziecięcej zależności od innych, słaba umiejętność rozpoznawania potrzeb innych, ścieranie się uczuć wielkości z poczuciem pustki i nieautentyczności, stałe dążenie do pozyskania wyrazów podziwu i aprobaty – bycia atrakcyjnym, pięknym i lubianym, poszukiwanie natychmiastowej intymności przy jednoczesnym braku umiejętności tworzenia stałych związków, stałe zmartwienie o swoje zdrowie, strach przed starością i śmiercią oraz odporność

na terapię, w której jednostka staje się ośrodkiem uwagi i refleksji. Zakłada się przy tym, że rozwój zjawiska narcyzmu ulega intensyfikacji poprzez kapitalizm konsumpcyjny, który umożliwia jednostkom narcystycznym przynajmniej chwilowe zaspokojenie swoich pragnień po zakupie i wykorzystaniu odpowiednich dóbr i usług (s. 33).

Narodzin narcyzmu kulturowego Lasch upatruje w upadku rodziny patriarchalnej oraz zaniku tradycyjnych przywódców i mędrców, których to autorytet zostaje zastąpiony przez kult ekspertyzy (s. 169-182, 218-232).

Nowi eksperci są wpisani w terapeutyczną kulturę narcyzmu. W ramach „nowego paternalizmu” eksperci wszelkich specjalizacji służą zaspokajaniu potrzeb rzesz laików. Wiele nowoczesnych form ekspertyzy nie bierze się wcale z zaspokajania rzeczywiście odczuwanych potrzeb. W dużej mierze to sami eksperci wytwarzają potrzeby, które następnie podejmują się zaspokoić. Uzależnienie od ekspertyzy staje się sposobem życia (Giddens 2002:236-237).

W swojej koncepcji Lasch, jak zauważa A. Giddens (2002), przedstawia jednostkę jako bierną wobec sił zewnętrznych, szczególnie instytucji kapitalizmu konsumpcyjnego komercjalizującego doznania i wspartego perswazyjnymi przekazami reklamowymi; wyolbrzymia skłonność ludzi do wycofywania z życia publicznego; nie docenia relacji między świadomością a ciałem – dbaniem o jakość osobistego wyglądu zewnętrznego, ubioru, diety i wykonywanych gestów, oraz rozwoju osobistego „na pokaz”. Nadmiernie określa też szanse ochrony przez jednostki „życia lokalnego” przed oddziaływaniami wielkich systemów i organizacji (s. 239-244, 252, 273-274).

Zdaniem Giddensa źródeł narcyzmu należy poszukiwać w niepowodzeniu wykształcenia podstawowego zaufania,

gdy dziecko nie potrafi w pełni uznać autonomii podstawowego opiekuna, a co za tym idzie, wyraźnie wyodrębnić granic własnej psychiki. Kiedy tak się dzieje, poczucie omnipotencji w zakresie własnej wartości przeplata się z przeciwnymi uczuciami pustki i rozpacz. Przeniesione w dorosłe życie, cechy te znamionują jednostkę, która jest neurotycznie uzależniona od innych, szczególnie w kwestii samooceny, ale ma zbyt mało autonomii, by skutecznie się z nimi porozumiewać. Osobie takiej trudno będzie pogodzić się z koniecznością liczenia

się z ryzykiem, które jest cechą nowoczesnego świata społecznego. Próbując zapanować nad życiowymi niebezpieczeństwami, będzie więc zawieszać się na kultywowaniu atrakcyjności fizycznej lub uroku osobistego (s. 243).

Kluczowe znaczenie ma tu – zdaniem autora – poczucie wstydu, które czyni tożsamość jednostki kruchą i podatną na zmiany. Sama terapia narcyzmu zostaje uznana za system ekspercki stanowiący metodologię planowania życia, który choć może prowadzić do uzależnienia i bierności, to daje też szanse na aktywne działanie i kontrolowanie swojego losu. Co istotne, wymagająca czasu i pieniędzy terapia w pewnym stopniu „jest rozrywką kultywowaną przez warstwy uprzywilejowane” (s. 246). Takie wnioskowanie pozwala przypuszczać, iż dochodzi do współzależności pomiędzy poszczególnymi systemami eksperckimi a reprezentujący je dobrze płatni specjaliści częściej przejawiają cechy osobowości narcystycznej, jak również korzystają z różnych form terapii: „Ponieważ jednak właściwa ekspertyzie specjalizacja sprawia, że sami eksperci są w większości sytuacji laikami, nikt bezpośrednio nie panuje nad tym, jaki wpływ wywierają systemy abstrakcyjne. Właśnie ten efekt jest podłożem zaistnienia zjawiska ryzyka na wielką skalę” (s. 190).

Krytyka koncepcji narcyzmu kulturowego nie byłaby pełna, jeśli pominęlibyśmy cechę specyficzną „późnej nowoczesności”, jaką jest refleksyjność instytucjonalna. Giddens udowadnia, iż nowe informacje i nowa wiedza powstające w znacznej mierze w systemach eksperckich są rutynowo włączane do warunków działania, przez co przebudowują i reorganizują życie społeczne (s. 29-30). Z jednej strony wydaje się więc, że warunki życia są coraz bardziej przewidywalne i można próbować prognozować bieg wydarzeń. Z drugiej jednak często nie jesteśmy w stanie określić złożonych efektów ubocznych i funkcji ukrytych wywoływanych procesów. Krytyka i wątplenie w przyjęte cele i założenia podważa bezpieczeństwo i uzasadnia stałe starania o wszechstronną budowę zaufania. Nie jest to jednak podejście powszechne.

Giddens (2008:95-97) wyróżnia cztery typowe postawy przyjmowane przez ludzi wobec niepewności i ryzyka. Są to: (1) pragmatyczna akceptacja polegająca na skupieniu się na rozwiązywaniu codziennych zadań oraz wypieraniu zagrożeń i niepewności ze sfery świadomości; (2) podtrzymywany optymizm, czyli wiara że zagrożenia i niepewność dadzą się uniknąć i pokonać dzięki

opatrzności, dobremu losowi, nauce i technice lub ludzkiej racjonalności; (3) cyniczny pesymizm polegający na pogodzeniu się z nieuchronnością zagrożeń, skróceniu horyzontu czasowego do teraźniejszości i hedonistycznego korzystania z przyjemności; oraz (4) radykalne zaangażowanie, czyli przeciwstawianie się źródłom zagrożeń przez mobilizację opinii, organizowanie kampanii propagandowych i tworzenie ruchów społecznych. Wydaje się, iż – z wyjątkiem ostatniej postawy – wszystkie można uznać za strategie przetrwania zgodne z założeniami zjawiska narcyzmu kulturowego. Trudno bowiem uznać je za konstruktywne i wymagające od jednostek zaangażowania szerszych zbiorowości do rozwiązywania otaczających je problemów współczesnego świata.

PODSTAWOWE RELACJE EKSPERTÓW Z NARCYZMEM KULTUROWYM

Dalsze rozważania wymagają przybliżenia specyfiki roli eksperta jako uczestnika przemian społecznych. Za J. Goćkowskim (2001) przyjmuje się, iż rola ta jest jakościowo inna niż rola teoretyka. Najogólniej teoretyk oddziałuje na rozeznanie decydentów w strukturze świata społecznego, na wyobraźnię i pomysłowość socjotechniczną decydentów, na wiedzę i zaradność obywateli oraz daje ekspertom fundament naukowy w ich działalności (s. 214). Tymczasem rola eksperta polega na świadczeniu usług w postaci konsultacji (porad), diagnoz (analiz stanu rzeczy i możliwych wariantów przyszłości), projektów (planów operacyjnych i nakreślenia strategii osiągnięcia celów) oraz na pomaganiu lub przeszkadzaniu decydentom w prowadzeniu gry o formę teraźniejszości – o zachowanie stanu obecnego, podjęcie reform lub wprowadzenie alternatywnego ładu. Prawidłowe odgrywanie roli eksperta wymaga współpracy z decydentami i ich personelem technicznym, samookreślenia się w kwestii sporów ideologicznych, rozeznania w aksjologii decydentów i w ich technologii oraz posiadania wiedzy o ich celach i środkach (s. 211-214).

Ekspertem może być posiadacz kompetencji naukowych, inżynier, praktycznie nastawiony uczonec lub menedżer, twierdzi J. Kurczewska (1997:250-251). Uczeń staje się ekspertem, jeśli są uznawani za autorytety przez laików, czyli twórców i posiadaczy wiedzy potocznej, z którymi utrzymują bezpośrednie i intensywne kontakty, oraz na których zamówienie pracują. Zakłada się przy

tym, że role ekspertów można zrozumieć tylko w kontekście instytucji zleceńodawcy oraz publiczności innych uczonych i publiczności laików. Znaczenie ekspertów w komunikacji wiedzy, czyli uporządkowanych zbiorów informacji na określone tematy, jest na tyle wysokie, iż urastają do rangi instytucji społecznych, usankcjonowanych przez normy społeczne sposobów i reguł zachowania nakierowanych na zaspokojenie określonych potrzeb.

Kurczewska wprowadza przy tym sześć założeń (s. 257): (1) liczba i różnicowanie ekspertów są nieograniczone, zależą od różnorodności kontekstów społeczno-organizacyjnych; (2) ekspertem jest się zawsze dla kogoś: dla innego uczonego, dla zleceńodawcy czy publiczności laików bądź też dla innego eksperta, ale nigdy dla siebie; (3) ekspert bez względu na typ jest zawsze pośrednikiem między światem społecznym nauki a światem wiedzy potocznej; (4) pośrednictwo wyraża się w mieszanym charakterze świadomości, tj. włączeniu wiedzy naukowej z wiedzą potoczną; (5) tożsamość eksperta nie jest tożsamością wspólnotową, nie jest też efektem dochodzenia do konsensusu z innymi ekspertami, dochodzi się do niej przez wyłączenie się z szerszej zbiorowości uczonych oraz techników i stałe dążenie do nowej tożsamości indywidualnej; (6) ekspert w myśleniu i działaniu podporządkowany jest zleceńodawcy co najmniej znaczną częścią swej osobowości.

W tym miejscu należy powrócić do zagadnienia narcyzmu kulturowego. Z jednej strony ekspert ma precyzyjnie okazywać innym, z jakimi elementami rzeczywistości społecznej się identyfikuje, co może prowadzić do obsesji samodoskonalenia; z drugiej zaś jest zależny od innych i nie zawsze może po prostu zrezygnować ze świadczenia swoich usług. Osobowość eksperta może zatem nabierać cech narcystycznych, co będzie skutkowało obniżeniem jakości usług, rozpoznania potrzeb zleceńodawców oraz zwiększać ryzyko niepowodzenia projektów, które tworzył lub opiniował. Natomiast stawianie trafnych i rzetelnych diagnoz może przyczyniać się do napływu wyrazów podziwu i uznania. Nie zachodzi przy tym sprzeczność, jeśli ekspert dba o atrakcyjność fizyczną i urok osobisty. Można nawet sądzić, iż cechy te wraz z jego otoczeniem (np. samochód, dom, zamieszkiwana dzielnica, meble, cechy małżonka, znajomi) stanowią o wizerunku eksperta i mogą dowodzić jego wiarygodności (Sztompka 2007:226; Goffman 1981:156-195). Tymczasem wizerunek obok reputacji i

aktualnych osiągnięć jednostki stanowi kryterium na podstawie, którego ludzie decydują o obdarzeniu innych zaufaniem.

Teoretycznie wyróżnia się trzy typy instytucji społecznej eksperta stanowiące formę obiektywizacji jego świadomości: informatora-pośrednika, tłumacza oraz sternika (Kurczewska 1997:249-255). W pierwszym przypadku ekspert pośredniczy w komunikacji między „górami” a „dołami” kręgów wiedzy, informuje innych o kompetencjach uczonych, zleceniodawców, bądź laików. Żyjąc na pograniczu wiedzy potocznej i naukowej, może być „bezwiednym regulatorem dostępu” do tych typów wiedzy. Jest dla innych partnerem, nie próbuje dodatkowo wykorzystać swojej uprzywilejowanej pod względem komunikacyjnym pozycji. Nie odgrywa aktywnej pozytywnej lub negatywnej roli w spotkaniach ze zleceniodawcami i publicznością. Jest określany jako „pas transmisyjny” i „produkt uboczny procesu komunikacyjnego”.

Ekspert-tłumacz jest już bardziej aktywnym podmiotem, który nawet jeśli jest podporządkowany celom zleceniodawcy, to korzysta z podwójnego uprzywilejowania: z porównania swojej pozycji do uczonych z wyższych kręgów wiedzy i z porównania pozycji do użytkowników wiedzy potocznej. Tłumacz tworzy interpretacje rzeczywistości lub jej aspektów, wytwarza własne wizje wiedzy naukowej i potocznej oraz dostarcza pozostałym instytucjom informacji o innych. Ekspert ten formułuje dwa własne ograniczone kody językowe: jeden skierowany w dół do osób o niskich kompetencjach interpretacji świata oraz drugi skierowany do góry, który jest ograniczony poprzez uzależnienie ekspertów od nieprecyzyjnego języka potocznego. Tłumacze szyfrują i deszyfrują komunikaty różnych typów wiedzy. Tym samym umożliwiają krążenie wiedzy, ale też regulują zasoby i charakter przekazywanej wiedzy. Swoje czynności wykonują nie bezwiednie, lecz w sposób „świadomie ograniczony”, gdyż swoją zależność ujmują w nawias poprzez prezentowanie własnych interpretacji. Poza tym – w odróżnieniu od pośredników – czerpią korzyści z wytwarzanej „wartości dodatkowej” i uzyskują tożsamość stawiając opór zleceniodawcom, samodzielnie interpretując ich cele stają się „dziełem samego siebie”.

Sternik – trzeci typ eksperta – stanowi wytwór zleceniodawców i publiczności laików, przy czym może być dziełem zamierzonym lub nie. Sternik jest potrzebny by zrationalizować miejsce uczestników wiedzy potocznej w rzeczywistości społecznej, jest tworem oczekiwania na autorytet, który może przybrać postać

różnego rodzaju ideału uczonego: bohatera nauki, męczennika wiedzy, lidera opinii publicznej, wychowawcy i stratega. Wizerunki te mogą opierać się na obrazach, wzorach i ideałach postaci niezwiązanych z wiedzą naukową. Kreowanie instytucji sternika jest procesem pełnym sprzeczności za sprawą często rozbieżnych oczekiwań po stronie bezpośrednich zleceniodawców i szerszego grona laików. Istotne jest tu zjawisko podlegania przez eksperta wyobcowaniu ze świadomości tych, którzy kreują i narzucają innym jego obraz. W efekcie sam ekspert-sternik może mieć wrażenie swojej pełnej niezależności od pracodawcy. Pracodawca zaś zdolny jest ulec propagowanemu przez eksperta wizerunkowi do tego stopnia, iż może uwierzyć w jego autonomię. Fenomen ten sprawia, że eksperci są postrzegani jako osoby wolne od ludzi spoza świata nauki.

Paradoksalnie jednak eksperci-sternicy są potencjalnymi kozłami ofiarnymi dla zleceniodawców i publiczności. Odpowiedzialność za zbiorowe niepowodzenia, nieszczęścia i klęski może zostać przerzucona na eksperta jako postać wyróżniającą się od pozostałych. Może tak się stać zarówno, gdy do władzy dojdzie opozycyjna partia, jak też gdy zrzucana zostanie bomba atomowa, bądź wdrożone zostaną nieskuteczne programy ekonomiczne i edukacyjne. W każdym takim przypadku ujawnia się fakt, iż skoro ekspert-sternik został obdarzony autorytetem przez ludzi spoza świata nauki, to mogą oni też sprawować nad nim kontrolę. Okazuje się to jednak niezwykle złożone, gdyż poparcie laików dla eksperta-sternika zazwyczaj jest silne i dobrze chronione.

Za istotne uznaje się określone przez Kurczewską trzy rodzaje wtajemniczeń ekspertów w struktury ontologiczne i epistemologiczne świata społecznego. Zakłada się, iż

tajemnicę rodzi asymetryczna relacja między znawcami nauki i techniki a laikami. Charakter tej relacji wynika z trudnego intelektualnie dostępu laików do ustaleń o naturze świata przyrodniczego i społecznego, czynionych wewnątrz nauki. Sprawia, że laicy nie mogą dokonywać własnych wyborów spośród tych ustaleń: mogą im tylko – rzec by można – hurtem zawierzyć (s. 314).

Wtajemniczenia odpowiadają poszczególnym typom ekspertów (s. 314-317). Informator-pośrednik uczestniczy we wtajemniczeniach innych ludzi – informuje naukowców o tym, co dla laików jest ważne, ale mało zrozumiałe oraz infor-

muje laików o kłopotach akademickich uczonych z wyjaśnianiem zagadek przyrody i bytu ludzkiego. Sam jednak nie stwarza tajemnic. Ekspert-tłumacz staje się zaś samodzielnym twórcą własnego wtajemniczenia, buduje własny autorytet. Jego wtajemniczenie wynika z wyjątkowego miejsca w systemie komunikacji społecznej – z przekładania jednych interpretacji świata na drugie. Tajemnica, którą tworzy służy, po pierwsze, podbudowaniu przekonania o swojej samowystarczalności, niezależności i niepowtarzalności a, po drugie, ochronie lub umocnieniu przekonania innych o kompetencjach eksperta w przekształcaniu cudzych informacji na język zrozumiały dla ich odbiorców. Wtajemniczenie eksperta-sternika wynika zaś z ludzkiej potrzeby niepodważalnego autorytetu oraz naturalnego, spontanicznego i bezwarunkowego posłuszeństwa. Nie jest efektem działań samego eksperta, lecz laików i zleceńodawców, którzy oczekują od niego pomocy w wierze we własne siły. Wtajemniczenie to sprawia, iż kształtuje się „wizerunek nie tyle fachowca co jakby kapłana – przedstawiciela świątyni nauki, wiarygodnego komentatora księgi wtajemniczeń natury i społeczeństwa. Trzecie wtajemniczenie, choć tworzone środkami nie odpowiadającymi wzorom i postulatом racjonalnej wiedzy naukowej i technicznej, mimo wszystko realizuje cele racjonalne”(s. 316). Wykorzystując wartości zbliżone do religijnych i moralnych ekspert-sternik może monopolizować autorytet nauki i techniki.

Fakt, iż racjonalność naukowa zostaje dopełniona przez wtajemniczenia pociąga za sobą nowe zaczarowanie świata. Im więcej wtajemniczeń posiada dana jednostka, tym bardziej prawdopodobne, że stanie się on pełnym technokrata, czyli osobą realizującą dzięki swoim kompetencjom publicznie deklarowane aspiracje polityczne, ideologie zmierzające do projektowania świata społecznego w sferach wykraczających poza dziedziny nauki i gospodarki (s. XX, 317). Zakłada się, że w społeczeństwach industrialnych technokraci realizują swoje aspiracje w warunkach konkurencji politycznej, natomiast w koncepcjach postindustrialnych przypuszcza się, iż mogą mieć pełny monopol polityczny.

Technokrata-ekspert czuje się wybrańcem przyszłego społeczeństwa, odczuwa powołanie do rzeczy wielkich i nadzwyczajnych, do czegoś więcej niż poznanie rzeczywistości czy zarządzanie procesami wytwarzania dóbr. Pierwsze zaczarowanie to oddzielenie sfery *sacrum* społeczeństwa przemysłowego, od sfery *profanum* – nauki z jej wartościami i instytucjami, od laików i ich do-

świadczeń. Drugie odnosi się do faktu, iż technokrata nie eliminuje tajemnic bytu czy przyszłości, lecz sam je wytwarza jako posłannik przyrody i przyszłości wyrażonej za pośrednictwem nauki i techniki. Trzecie polega na przypisaniu absolutnego autorytetu nauce i technice oraz sferze wytwarzania dóbr materialnych, do której się one odnoszą – wiarę tę umacniają rzeczowe dowody jak wzrost gospodarczy, nowe technologie i systemy zarządzania (s. 317-322).

Przywołane poglądy Kurczewskiej mogą stanowić uzupełnienie koncepcji systemów eksperckich Giddensa. Autor ten nie wspomina bowiem o możliwości przekształcania się ekspertów w technokratów. Ujęcie to należy także odnieść do zjawiska narcyzmu kulturowego. Wydaje się, iż doskonalenie się ekspertów w kreowaniu tajemnic, ich potrzeba podziwu i wielkich czynów oraz wzrost skali ryzyka świadczący o możliwych negatywnych konsekwencjach ich osiągnięć dają podstawy do upowszechniania się powątpiewania w kompetencje ekspertów. Reakcją na taki stan rzeczy może być zaostrożenie kryteriów doboru osób na stanowiska wysokiego zaufania. Ponadto okazuje się, że zrationalizowane w jednych warunkach zachowania wymuszające dbanie przez ekspertów o swój wizerunek, w innych okolicznościach mogą być piętnowane. Przykładowo, doradca premiera może być postrzegany jako osoba, która powinna odpowiednio wyglądać i wysławiać się, by utrzymać kontakt z osobami na najwyższych stanowiskach, bądź reprezentować je na zewnątrz. Jednocześnie jednak od eksperta wymaga się, by wiedział jak ubrać się i zachować w bezpośredniej styczności z dysponentami wiedzy potocznej, np. gdy dojdzie do katastrofy budowlanej, klęski żywiołowej lub strajku.

Sytuację komplikuje fakt, iż współcześnie za sprawą środków masowego przekazu ekspert zdaje się być bardziej niż w przeszłości podatny na możliwość „przyłapania” w zakulisowych sytuacjach (Goffman 1981:156-195), gdy znajduje się w swojej sferze prywatności i anonimowości, odpoczywa i przygotowuje do dalszego odgrywania swojej roli społecznej, a więc gdy, być może, podejmuje się czynności sprzecznych z tymi, które są od niego oczekiwane, np. nie radząc sobie ze stresem spożywa alkohol, podczas gdy jednocześnie pracuje na rzecz instytucji ograniczającej dostęp do używek; robi zakupy w czasie pracy; bierze udział w pracach jednej z organizacji, do których przynależy znajdując się w tym samym czasie na zwolnieniu chorobowym we właściwym miejscu zatrudnienia. Współczesne media mimo dylematów etycznych często decydują się

na prowadzenie dziennikarstwa demaskatorskiego, opartego na prowokacjach, które mogą zostać uznane w niektórych sytuacjach za prawnie dopuszczalne - jednakże taka ocena następuje dopiero po przeprowadzeniu prowokacji (Chyliński, Russ-Mohl 2008:142-147). Działania dziennikarzy jako ekspertów od ujawniania faktów, choć ryzykowne, pozwalają im na przyciągnięcie uwagi odbiorców i skuteczną sprzedaż towarzyszących właściwym informacjom reklam, stanowiących element powiązanego z narcyzmem kulturowym kapitalizmu konsumpcyjnego.

RELACJE EKSPERTÓW I NARCYZMU KULTUROWEGO NA TLE DYLEMATÓW WSPÓŁCZESNOŚCI

Wyróżnić można przynajmniej kilka wątków, w których na początku XXI wieku obecne są wzajemne relacje ekspertów i zjawiska narcyzmu kulturowego. Można je określić jako: (1) dylematy kształtowania społeczeństwa wiedzy; (2) wybór między substytutami zaufania a sposobami jego odbudowy; (3) przemiany stratyfikacji społecznej; oraz (4) wybór ścieżek rozwoju społeczno-ekonomicznego. Na każdej z tych płaszczyzn dochodzi do rywalizacji między pewnymi wizjami oczekiwanej rzeczywistości społecznej oraz popierającymi je siłami społecznymi.

1. Dylematy kształtowania społeczeństwa wiedzy

Istotne wątpliwości wzbudza jakość procesu kształtowania się społeczeństwa wiedzy, którego niepowodzenie może prowadzić do powstania formacji prowokacyjnie określanej mianem „społeczeństwa głupoty” (Zacher 2007:247). Z jednej strony istnieją siły społeczne popierające upowszechnianie wiedzy eksperckiej w odniesieniu do różnych sfer życia ludzkiego: edukacji, kultury, gospodarki, edukacji, badań, zdrowia i stosunku do środowiska naturalnego, w którym to kluczowe będą unaukowienie, systemowość, innowacyjność, ewaluacja skutków i synergia dające podstawy do trwałego rozwoju. W takim społeczeństwie istotne ma być dążenie do wyrównywania szans, do pomniejszania nierówności

w dostępie do technologii cyfrowych, ale też luki edukacyjnej i intelektualnej w wykorzystywaniu ich opcji i możliwości (s. 241).

Z drugiej strony dostrzegalne są zjawiska burzące optymizm takich wizji (s. 19-21, 70-71, 244-247). Wiele ludzi nie potrafi i nie chce korzystać z wiedzy lub traktuje ją instrumentalnie. Demokratyzacja edukacji doprowadziła do obniżenia poziomu nauczania, uczelnie wyższe nie zawsze dbają o biblioteki i jakość kadry, przyjmują młodzież nieprzygotowaną do studiów, są nieprzygotowane na „ściąganie” przez studentów tekstów z internetu, na ich kupowanie, zażywanie przez nich narkotyków, okazują się narażone na nepotyzm, korupcję i upartyjnienie polityki kadrowej. W środkach masowego przekazu dominuje język potoczny, dopuszcza się łamanie reguł gramatyki, publikację reklam urażających odczucia odbiorców, łączenie poważnych informacji z rozrywką (ang. *infotainment*) oraz uzupełnianie wiadomości obrazami i opisami przemocy. W internecie dynamicznie rozwija się pornografia umożliwiającą degenerację stosunków społecznych i relacji między płciami, szum informacyjny i rozsyłanie niechcianych informacji (ang. *spam*), powszechne są dyskusje i komentarze przepełnione wulgaryzmami. Zauważa się spadek czytelnictwa książek i prasy oraz rozwój zjawiska wtórnego analfabetyzmu, który rodzi obawy o możliwość prowadzenia rzeczowych dyskusji w oparciu o abstrakcyjne pojęcia. Polityka i religia muszą być wspierane przez reklamę upraszczającą ich założenia i cele, dopuszcza się skrajny relatywizm oraz uproszczone wyjaśnienia świata oferowane przez ruch Nowej Ery, wróżbiarstwo, numerologię i scjentologię. Wszechobecny staje się *buzz marketing* polegający na zachęcaniu konsumentów do rozmawiania ze swoimi bliskimi i znajomymi o dobrach i usługach a więc zachęcania innych do korzystania z nich (*Buzz marketing* b.d.). Czynności te mogą dawać ludziom poczucie znawstwa, bycia ekspertem w jakimś zakresie. Przybiera różne formy, jak np. marketing wyznawców (*evangelist marketing*), marketing wirusowy, prowadzenie blogów o markach (*brand blogging*), prowadzenie społeczności związanych z marką (*community marketing*), przekazywanie próbek produktów liderom opinii (*product seeding*), wspieranie kwestii społecznych (*cause marketing*), ustanawianie mody i wywoływanie efektu naśladownictwa (*trendsetting*) oraz łączenie promocji jednych produktów i usług z innymi (*casual marketing*).

Z wskazanymi wątpliwościami łączona jest debata o zastosowaniu i jakości tworzonej oraz udostępnianej za pośrednictwem internetu wiedzy. Wiedza jest

jednym z czynników kształtujących władzę ekspercką, która jest tym silniejsza im mniejsza ilość osób ma dostęp do informacji i ich uporządkowanych zbiorów pozwalających na określanie celów, dobór środków i podejmowanie decyzji o działaniach realizowanych przez innych (Griffin 2005:558). Przykładowo w gospodarce opartej na wiedzy bycie w sieci staje się warunkiem podstawowym, ale niewystarczającym do skutecznego konkurowania z innymi na rynkach dóbr, usług i pracy. Istotne jest bowiem jeszcze do jakich sieci przynależy dany podmiot gospodarczy oraz jaką pozycję w nich zajmuje, czy jest w stanie zdobywać i tworzyć nową wiedzę, dzielić się nią, zarządzać jej przepływami i chronić ją (Zorska 2007:61, 152).

Niemniej poza rywalizacją o wiedzę istotna staje się współpraca przy jej wytwarzaniu, która przybrała masową skalę wraz z eksplozją tworzenia witryn internetowych nurtu Web 2.0. Podstawę tych przemian stanowią serwisy społecznościowe (np. MySpace, YouTube, Facebook, deviantART, Wikipedia) umożliwiające ich współtworzenie przez użytkowników np. poprzez oddziaływanie na ich wygląd, funkcjonalności i zawartość. Ich cechą szczególną są „treści tworzone przez użytkowników” (ang. *User-Generated Content*; *UGC*), które Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) charakteryzuje poprzez: (1) „potrzebę publikacji”, czyli przedstawienia dla określonego szerokiego grona odbiorców (nie są to więc np. listy prywatne); (2) „wysiłek kreatywny”, czyli wkład własny użytkownika w publikowaną pracę; (3) „twórczość poza życiem zawodowym”, czyli prace stanowią przejaw działalności dobrowolnej i niekomercyjnej (Wunsch-Vincen, Vickery 2007:8-9). Przykładami *UGC* na witrynach internetowych są np. autorskie rysunki, zdjęcia, utwory muzyczne, filmy, recenzje, komentarze, audycje, książki, hasła encyklopedyczne, pamiętniki. Dotychczasowe analizy wskazują na wiele, często sprzecznych ze sobą, skutków dostępności treści *UGC*.¹ Z jednej strony dostrzega się szanse na powstanie

¹ Do skutków dostępności treści *UGC* zalicza się m.in. wzrost sprzedaży nowego sprzętu i oprogramowania; upowszechnianie się usług dla bardziej zaangażowanych twórców; nowe koncepcje, inicjatywy i zajęcia; nowe techniki reklamy i marketingu; zmiany w pracy tradycyjnych mediów; zmiany w sposobie określania pracy i czasu wolnego; zmiany w produkcji i dostępie do informacji; zalew informacyjny; częstsza komunikacja; nowe przestrzenie edukacji i nauczania; wymiana wiedzy naukowej; wzrost wiedzy; zmiana sposobu rekrutacji nowych talentów; spadek izolacji społecznej; wzrost zaangażowania społecznego i uczestnictwa politycznego; sprzyjanie świadomym decyzjom jednostek; dalsza indywidualizacja; konkurencja między osobami udostępniają-

nowej, bardziej odpowiedzialnej społecznie gospodarki opartej na współpracy określanej mianem wikinonii (zob. Tapscott, Williams 2006).

Z drugiej zaś uznaje się, iż chaos informacyjny pogłębia się. Pojawiają się *quasi*-eksperci, „kult amatorów” oraz przypadki ich wykorzystywania przez korporacje wymagające płatności za dostęp do skuteczniejszych form reklamy, publikacji i handlu pracami w ramach serwisów społecznościowych (zob. Olcoń 2006; Keen 2007; Kosiński 2009; Lanier 2010). Można zaryzykować twierdzenie, iż nie poparta kompetencjami zawodowymi masowa twórczość, jaką umożliwia Internet, stanowi dowód na skalę zjawiska narcyzmu kulturowego. Nieradzące sobie z zagrożeniami jednostki obsesyjnie publikują dzieła mające świadczyć o ścierających się w nich odczuciach wielkości i pustki, potrzebach bycia podziwianym i lubianym przez innych. W sieci jednostki narcystyczne otrzymują szersze, w znacznej mierze bezpłatne, możliwości kształtowania swojego wizerunku, poszukiwania nowych partnerów, z którymi mogą podzielić się swoimi problemami, jak również nowych metod terapii i środków podtrzymujących zdrowie (np. motto serwisu Ekspert.pl: „Na czym się znasz? Jaki masz problem? Każdy się na czymś zna. Jakim ty jesteś ekspertem? Pozwól się znaleźć w sieci i Google’u”. Motto serwisu Nasze-choroby.pl brzmi: „Podziel się swoją chorobą! Poznaj chorych takich jak Ty!”).

Przybliżone procesy wspólnotowego wytwarzania wiedzy można odnieść do utopii powszechnej twórczości autorstwa J. Beuysa. Artysta ten zakładał, iż wszyscy ludzie mają potencjał twórczy a związane z nim wartości duchowe są ważniejsze niż materialne lub ekonomiczne (Beuys 2001; Kaczmarek 2001). Beuys twierdził, iż tylko przez kreatywność ludzie mogą stać się wolni. Tej wolności sprzyjać ma rozwój technologii, który – wymagając od jednostek coraz mniej pracy – postawi je przed problemem wykorzystania czasu wolnego. Poglądy te uznaje się za utopię gdyż zakładają na tyle radykalną przebudowę społeczeństwa, iż jest niemożliwa do wcielenia (Mannheim 1992).

Przeszkodę podstawową stanowią sami ludzie, nie wszyscy bowiem dysponują wystarczającymi zasobami kapitału ludzkiego, które pozwoliłyby na wytwarzanie

cymi treści; zanik empatii; wzrost umiejętności kreatywnych; nowe uzależnienia; nowe nierówności społeczne i gospodarcze; zmiany norm prawnych; problemy z ochroną prywatności i bezpieczeństwem; znoszenie struktur hierarchicznych (Friedman 2006; Wunsch-Vincen, Vickery 2007:28-39).

dział, dóbr i usług wysokiej jakości, a w szczególności przełomowych innowacji. Chodzi tu o wszystkie cechy i zdolności, które można przypisać pojedynczemu człowiekowi, a które mogą być przydatne w skutecznym przekształcaniu zasobów i odkrywaniu nowych sposobów ich wykorzystania. Są to np. wiedza (w tym wykształcenie), stan zdrowia, wiek, płeć, znajomość języków obcych i obsługi komputera. (Hamm 2004:52). Utopii tej zaprzeczają też wyniki badań dotyczące nierówności w twórczym uczestnictwie (zob. Florida 2005:48-51; Nielsen 2006; Crawford 2007).

W tym miejscu zgodzić się można zaś z J. Rifkinem (2002:10), iż wkraczamy w powiązany z rozwojem gospodarki niematerialnej „wiek dostępu” cechujący się krótkotrwałym i ograniczonym użytkowaniem dóbr, gdzie regułą są stałe zmiany, nowe koncepcje i pomysły. Niemniej niekoniecznie trzeba podpisać się pod jego twierdzeniem, iż „mieć”, „posiadać”, „gromadzić” nie ma już sensu”. To właśnie gromadzenie i kumulowanie treści w serwisach społecznościowych stanowi o ich sile przyciągania kolejnych użytkowników, którzy mogą odkrywać nieznane wcześniej opcje radzenia sobie z codziennymi problemami. Poza tym koncepcja „wieku dostępu” pozwala na dostrzeżenie, iż sama możliwość korzystania z infrastruktury Internetu i poszczególnych serwisów społecznościowych nie oznacza jeszcze wcale wyrównania szans rozwojowych. Otóż wiele z baz danych i usług przeznaczonych dla ekspertów jest nie tylko głęboko ukrytych (ang. *deep web*) przez zwykłymi użytkownikami, ale też pilnie strzeżonych przez szeregi kontrolerów (ang. *gatekeepers*), instytucji i osób określających reguły i warunki dostępu do sieci (s. 187-192).

Ważna jest również inna obserwacja Rifkina, iż Internet stanowi przestrzeń cybernetyczną (powiązaną z przestrzenią geograficzną) w której dochodzi do wyraźnego starcia między współczesnym kapitalizmem konsumpcyjnym, od którego uzależnione są jednostki narcystyczne a kulturą, która reprezentowana w szczególności przez ulegające profesjonalizacji instytucje trzeciego sektora, umożliwia odtwarzanie zaufania (s. 260-273). Zakłada się, iż w nowoczesności stosunki między komercją i kulturą uległy pogorszeniu wraz z wypieraniem lokalnych wyrobów przez zestanadaryzowane masowe produkty i usługi, nie-rzadko wykorzystujące symbole i zwyczaje społeczności, które nie były w stanie ich skutecznie chronić. Kapitalizm nie może się zatem obyć bez bogactwa różnicowania kulturowego.

2. Wybór między substytutami zaufania a sposobami jego odbudowy

Bliższego omówienia wymagają decyzje dotyczące indywidualnych i zbiorowych środków zaradczych w sytuacjach niepewności. Upowszechnianie nowych technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych takich jak: Internet, telefonia komórkowa, skanery, kamery, aparaty i dyktafony cyfrowe oraz przenośne pamięci USB podłączane do komputerów, pozwala sądzić iż zmieniają się cechy tak wiedzy eksperckiej, jak i narcyzmu kulturowego. Przykładowo technologie te doprowadziły do narodzin dziennikarstwa obywatelskiego, które uprawiane przez nieprofesjonalistów sprawia, iż nierzetelne informacje kompromitujące ekspertów jest w stanie publicznie zaprezentować każdy, kto ma dostęp do sieci internetowej. Wywołuje to obawy zawodowych dziennikarzy o jakość debaty publicznej, zaś u osób publicznych może prowadzić do szczególnej troski o zachowanie prywatności. W końcu krępujące fakty z życia prywatnego mogą zostać ujawnione w najmniej oczekiwanym momencie nawet przez niepozornego przechodnia miniętego na ulicy, osobę spotkaną na konferencji lub otrzymującą od eksperta odpowiedź na zapytanie skierowane drogą elektroniczną (*Dziennikarstwo obywatelskie* b.d.; Sieńczyło-Chłabicz 2006; Chyliński, Russ-Mohl 2008:380-386; Bradwell 2010).

W warunkach rodzących obawy o utratę prywatności wydaje się, iż będzie wzrastać zapotrzebowanie na substytuty zaufania, czyli alternatywne rozwiązania umożliwiające zaspokojenie potrzeby przewidywalności zachowań innych ludzi i instytucji. Za P. Sztompką (2007:328-333) przyjmuje się, iż siedem takich mechanizmów stanowią: (1) wiara w opatrność – uciekanie do losu, przeznaczenia, czy Boga może tłumić niepokój; (2) korupcja dająca złudzenie kontroli nad innymi i gwarancję ich przychylności; (3) nadmierna czujność, osobisty nadzór i kontrola nad innymi, „branie spraw w swoje ręce”, zatrudnianie agencji ochrony i strażników, zakładanie alarmów, odzyskiwanie długów siłą; (4) uciekanie się do instytucji prawnych poprzez sporządzanie kontraktów, powoływanie świadków, odwoływanie się do rozstrzygnięć sądowych; (5) gettoizacja czyli otaczanie się murami, tworzenie granic, zakładanie zamkniętych wspólnot; (6) paternalizm: poszukiwanie silnego przywódcy, zrzeszanie się w kultach i sektach; oraz (7) eksternalizacja zaufania czyli pokładanie zaufania w przywódcach

innych społeczeństw, ich organizacjach i produktach, w instytucjach międzynarodowych oraz emigracja w poszukiwaniu zatrudnienia.

Wydaje się, iż w kontekście korzystania z technologii cyfrowych do substytutów zaufania można zaliczyć też filtrowanie wiadomości przychodzących i wychodzących, czyli dążenie jednostek i instytucji do konsekwentnego selekcjonowania informacji niezgodnych z ich celami i środkami oraz zapobiegania przedostawaniu się ich w niepowołane ręce. Odpowiadanie na zapytania kierowane drogą elektroniczną wymaga przemyślanych działań, brak reakcji na nie rodzi zaś nieufność. Najogólniej korzystanie z substytutów zaufania można interpretować jako podejmowanie strategii przetrwania świadczących o pogłębianiu się zjawiska narcyzmu kulturowego.

W opozycji do substytutów zaufania znajdują się propozycje odgórnego i oddolnego budowania kultury zaufania, szerzej: wzmacniania kapitału społecznego, czyli potencjału współdziałania osadzonego w powiązaniach międzyludzkich i normach społecznych, który może przynosić korzyści osobom, grupom i społeczeństwom. O pozytywnych efektach zewnętrznych kapitału społecznego możemy mówić głównie, gdy przybiera formę zwaną pomostową lub włączającą (Putnam 2000:22), a więc gdy dochodzi do współpracy i integracji między ludźmi różnych kultur, religii, warstw i grup społecznych. W propozycjach odgórnego kształtowania zaufania istotne są eksperckie propozycje reform, zmian w sferze prawa, regulaminów, zarządzeń administracyjnych i działań politycznych wraz z ustalaniem strategii i programów rozwojowych na poziomie krajowym i regionalnym. Teoretyczne uzasadnienie tego nurtu może stanowić model powstawania kultury zaufania zaproponowany przez Sztompkę (2007:293-300), w którym punktem wyjścia jest założenie, iż należy dążyć do takiego przekształcania instytucji by swoją pracą zwiększały skłonność członków społeczeństwa do obdarzania innych zaufaniem i spełniania ich oczekiwań. Za niezbędne uznaje się tu jednocześnie podejmowanie działania na rzecz (1) poprawy legislacji: dbałości o spójność norm i prostotę systemu prawnego; (2) trwałości porządku społecznego czyli gwarantowania spójności i nieodwołalności zasad np. stałości w dążeniu do prorynkowych i demokratycznych reform; (3) przejrzystości organizacji społecznej czyli otwartego charakteru działań władz, istnienia niezależnych mediów i ośrodków badawczych; (4) swojskości środowiska społecznego, a zatem życzliwości i uczynności reprezentantów instytucji; oraz (5) odpowie-

działności osób i instytucji czyli wolnych wyborów, równości wobec prawa. Szósty, odrębny aspekt, stanowi szeroka edukacja rozumiana jako upowszechnianie dostępu do wiedzy o życiu społecznym, lekcje ufności w życiu rodzinnym, budowa zaufania w szkolnych relacjach nauczycieli i uczniów, podtrzymywanie ciągłości stylów życia i zwyczajów, przekazywanie przykładów zaufania przez wspólnoty religijne, uwzględnianie tematyki zaufania i nieufności w debatach publicznych oraz ukazywanie pozytywnych przykładów opłacalności zaufania przez mass media. Podstaw do ogólnych metod budowy kultury zaufania dostarczają także koncepcje sterowania różnorodnością (Sadowski 2006:176-177; Griffin 2005:190-193), które dzięki ograniczaniu nieufności przedstawicieli różnych grup kulturowych, ma prowadzić do tworzenia wielokulturowych instytucji, społeczności lokalnych, miast i krajów a przez to umożliwić im np. obniżenie kosztów funkcjonowania, ułatwić pozyskiwanie zasobów, ułatwić dostosowanie się do otoczenia, zwiększyć kreatywność i innowacyjność oraz zwiększyć dostęp do informacji użytecznych przy rozwiązywaniu problemów.

Po stronie oddolnych propozycji budowy kultury zaufania można natomiast postawić listy, indeksy i katalogi „dobrych praktyk” do jednostkowego i zbiorowego zastosowania na poziomie lokalnym i w środowisku zamieszkania. W tym miejscu wystarczy zasygnalizować, iż przykład oddolnych propozycji może stanowić opracowanie zawierające 150 metod kształtowania zaufania przygotowane w ramach projektu naukowego *Saguaro Seminar*, który jeden z głównych autorów koncepcji kapitału społecznego R.D. Putnam prowadzi na Uniwersytecie Harvarda od 1995 roku. W inicjatywie tej uczestniczy wielu ważnych amerykańskich naukowców, aktywistów, przedstawicieli biznesu i polityków. Zestawienie to zostało znacznie rozbudowane m.in. przez australijską organizację społeczną *Bank of I.D.E.A.S.* (zob. *Saguaro Seminar...*; *Bank of I.D.E.A.S...* 2009a, 2009b).

3. Przemiany stratyfikacji społecznej

Kolejny wątek stanowią przemiany stratyfikacji społecznej, czyli hierarchii warstw społecznych o większych lub mniejszych szansach dostępu do jakiegoś społecznie cenionego dobra: bogactwa, władzy, prestiżu, wykształcenia i zdrowia (Sztompka 2002:336-338, 354-355). Zakłada się przy tym, że ze względu na przynależność do różnych grup i zajmowanie różnych pozycji ludzie mają nierówny dostęp do poszczególnych dóbr. Poza tym może dochodzić do zbieżności lub rozbieżności między hierarchiami stratyfikacyjnymi a więc wysoka lub niska pozycja jednostki lub grupy na jednej z drabin nierówności może odpowiadać lub nie odpowiadać podobnej pozycji w innych hierarchiach. Przykładem zbieżności może być sytuacja kiedy posiadanie wysokich zarobków będzie wiązać się wysokim prestiżem zawodu i dostępem do specjalistycznych usług medycznych. Częściej jednak dochodzi do rozbieżności. Zauważa się ponadto, że klasy wyższe poprzez akty przemocy symbolicznej lepiej radzą sobie z konwertowaniem jednych zasobów na inne i utrzymywaniem wysokich pozycji w różnych hierarchiach (Bourdieu, Wacquant 2001:104). Dokonujące się w „późnej nowoczesności” przejście od produkcji dóbr materialnych (przedmiotów) do niematerialnych (idei, usług, obrazów, symboli) oznacza poszerzanie zakresu refleksyjności instytucjonalnej a więc także systemów eksperckich, które przyczyniają się do rozwoju zjawiska narcyzmu kulturowego. Można sądzić, iż przełom technologiczny leżący u podstaw tych przemian zmienia skale stratyfikacyjne (Sztompka 2002:348-349). Choć powstało już przynajmniej kilka koncepcji opisujących hierarchie społeczne w „późnej nowoczesności” w tym miejscu analizie poddane zostaną dwie: „netokracji-konsumtariatu” autorstwa A. Barda i J. Söderqvista oraz „klasy kreatywnej-klasy usługowej” w ujęciu R. Floridy.²

Przywołane założenie Kurczewskiej, iż eksperci mogą stawać się technokratami wydaje się tracić na aktualności. Pewnych wyjaśnień w tym zakresie dostarczają Bard i Söderqvist (2006:71-90). Autorzy ci twierdzą, iż doszło do „śmierci etatyzmu i kryzysu demokracji” a ich miejsce stopniowo zajmuje odpowiednio netokracja i system polityczny określany mianem plurarchii. Najo-

² Zob. również koncepcje „(nowej) nowej klasy średniej-podklasy” S. Lasha (Beck, Giddens, Lash 2009:168-177) oraz „rdzeń-peryferie” D. Harvey’a (Marody, Giza-Poleszczuk 2004:254-256).

gólniej zakłada się, że polityka społeczno-gospodarcza państwa określana mianem etatyzmu polega na ingerowaniu w wolny rynek np. poprzez finansowanie inwestycji publicznych, ratowanie upadających przedsiębiorstw, podtrzymywanie nierentownej produkcji, wprowadzanie monopolu państwa w niektórych sektorach gospodarki i administrację przedsiębiorstwami państwowymi oraz udzielanie pomocy społecznej osobom zmarginalizowanym. Zakłada się, że wzrost etatyzmu prowadzi do zapotrzebowania na technokratów, którzy swoimi poradami mają eliminować subiektywizm decydentów oraz ograniczyć ryzyko strat i zagrożeń dla zbiorowości. Eksperci jednak nie są nieomylni, zdarza się że są przesadnie przekonani o sterowalności systemów społecznych (Sztaba 2007:119-120, 470-471; Pacholski 2001:204; Fukuyama 1997a:391-396). A. Bard i J. Söderqvist twierdzą, że jeszcze przed latami 90. XX wieku w Stanach Zjednoczonych i Europie nastąpił proces pluralizacji mediów polegający na zerwaniu ich silnych więzi z etatyzmem. Środki masowego przekazu były stopniowo uwalniane spod kontroli największych instytucji korporacyjnych i państwowych stając się coraz bardziej autonomicznymi podmiotami oferującymi innym instytucjom wyspecjalizowane rynki reklamowe oraz dając podstawy do ukształtowania się klasy netokratów (Bard, Söderqvist 2006:80). Mass media dokonały przejścia od wspierania propagandy korporacyjnej i państwowej do kreowania przedstawień medialnych, w których regułą są „szokujące doniesienia” (s. 81). Ekspertów krytykowano przy okazji ruchów młodzieżowych przełomu lat 60. i 70. XX wieku, ich pomyłek w odniesieniu do zastosowania środków chemicznych, wspierania industrializacji pomijającej kwestie ochrony środowiska opartej na intensywnym wykorzystywaniu surowców naturalnych oraz nieskuteczności w poszukiwaniu sposobów wyjścia z kryzysów naftowych i finansowych (Jung 1997:3; Postman 2004:220; Fukuyama, Colby 2009). Do tego współcześnie w warunkach globalizacji ma miejsce nasilenie aktywności ruchów społecznych krytycznie nastawionych wobec realizacji ryzykownych inwestycji, badań czy programów rozwojowych. Wszystko to daje mass mediom szerokie pole do działania na pograniczu sektora państwowego, rynkowego i organizacji pozarządowych czyli trzeciego sektora (por. Chyliński, Russ-Mohl 2008:27-31). Choć ten model funkcjonowania mass mediów wciąż jest uznawany za obowiązujący to już dostrzega się jego kruchość wobec upowszechniania

się nowych środków przekazu opartych na sieci internetowej (s. 380-386; Bard, Söderqvist 2006:145-149).

Netokratami stają się ludzie, którzy – podobnie jak wcześniej mass media – zrozumieli reguły działania globalnej sieci informacyjnej i potrafią ją wykorzystywać do osiągnięcia celów. Chodzi tu o jednostki i grupy, które potrafią odkryć lub wytworzyć „wtajemniczenie we właściwe sieci” oraz zmobilizować do zorganizowanego działania ich uczestników wraz z ich zasobami (Bard, Söderqvist 2006:87). Za przykłady mogą służyć m.in. terrorysta Usama Ibn Laden, L. Thorvalds – inicjator ruchu Linuks, L. Page i S. Brin – twórcy korporacji Google oraz S. Marcos – jeden z przywódców powstania zapatystów w meksykańskim stanie Chiapas. Mogą to być w szczególności osoby młode, które w latach edukacji szkolnej miały dostęp do sieci, a w tradycyjnych strukturach organizacyjnych są umieszczane na niższych stanowiskach jako początkujący pracownicy, choć wykorzystując sieci i nowe technologie nieraz dysponują większą wiedzą i umiejętnościami niż ich przełożeni (Cellary 2002:15; Poulet 2009:74-75). Tymczasem ci, którzy nie mają dostępu do sieci i nie potrafią z nich korzystać, stają się nową podklasą: konsumtariatem. Mogą to być zarówno „wykluczeni cyfrowo”, jak też jedynie pobieżnie korzystający z sieci przedstawiciele administracji państwowej, przedsiębiorcy i aktywiści społeczni. Wreszcie pojęcie plurarchii odnosi się do nowego systemu politycznego

w którym każdy z uczestników decyduje o sobie, ale nie ma możliwości, ani okazji, by decydować o którymkolwiek z innych uczestników. Główna zasada demokracji, według której w przypadku rozbieżności opinii większość decyduje o mniejszości, nie może być zatem utrzymana. W sieci każdy jest swoim panem, na dobre i na złe. Znaczy to, że interes grupy, a zwłaszcza utrzymanie porządku i przestrzeganie prawa, podlegają nieustannej presji. W czystej plurarchii niemożliwe jest ustanowienie warunków sprzyjających funkcjonowaniu państwa prawa. Różnica między tym, co jest legalne, a tym, co jest przestępstwem przestaje istnieć. Prowadzi to do powstania społeczeństwa, które jest zupełnie nieprzejrzyste, w którym wszystkie decyzje polityczne podejmowane są w kręgu zamkniętych, elitarnych grup, do których nikt poza ich członkami nie ma dostępu (Bard, Söderqvist 2006:89-90).

Nie oznacza to bynajmniej, że netokraci są przekonani o realizowaniu prywatnych interesów; o ich władzy świadczy budowanie tożsamości opartej na przynależności do grupy, dostępie do informacji, umiejętności ich absorbowania i sortowania, podejmowania spojrzenia uogólniającego, zwracania uwagi, dzielenia się cennymi informacjami oraz otwartości i wspaniałomyślności (s. 128-129). Konsumtariat stanowią natomiast ludzie znajdujący się w „sieci konsumpcji eksploatywnej”, ich aktywność jest sterowana odgórnie poprzez reklamy wywołujące pragnienia oraz zapewnienie środków pozwalających na utrzymanie konsumpcji na poziomie odpowiadającym netokratom. Ta forma hiperkapitalizmu ma na celu nie osiąganie maksymalnych zysków, lecz zapobieganie niepokojom społecznym i przemocy. Przedstawiciele konsumtariatu to indywidualiści, którzy tworzą krótkotrwałe „nowe plemiona”, nie potrafią wykroczyć spoza swoją tożsamość, stale dążą do samorealizacji, którą uznają są formę terapii (tamże). Obie klasy oddzielają rywalizujące ze sobą mniejsze sieci, do których dostęp odbywa się według zasad komercyjnych. Netokracja odróżnia się głównie tym, że „kontroluje swoją chęć posiadania i powstawania” – swoją pracę i konsumpcję, podczas gdy konsumtariat jedynie wykonuje jej polecenia (s. 150-151).

Przybliżona koncepcja teoretyczna pozwala zakładać, że zarówno konsumtariat, jak i netokracja przynależą do zbioru jednostek narcystycznych. Jednakże netokracja jest w stanie sterować zjawiskiem narcyzmu kulturowego z myślą o rzekomym dobrze ogółu. Możliwość dyktowania innym obsesji samorozwoju i pozornie prowadzącej do niej konsumpcji staje się sposobem podtrzymywania władzy. Jednocześnie w interesie netokratów poszerzanie swojego grona jest uzasadnione tylko o tyle o ile nowi członkowie dysponują wartościowymi kontaktami i wiedzą. Ich materialne bogactwo i pochodzenie społeczne nie mają żadnego znaczenia.

Ponadto koncepcję Barda i Söderqvista od ujęć Lascha i Giddensa zdają się odróżniać dwa fakty. Po pierwsze: po pokonaniu przez jednostkę wielu barier dopuszczają w pewnym sensie możliwość jej wykroczenia poza ramy narcyzmu i nieufności. Po drugie: nie czynią całych społeczeństw zbiorami jednoczesnych ekspertów w pewnych dziedzinach i laików w innych, lecz wskazują na sieć jako ich wspólną płaszczyznę porozumienia lub zniewolenia. Netokraci mogą zatem

cechować się dążeniem do interdyscyplinarności zainteresowań i internacjonalizacji stosunków społecznych.

Nieco inne ujęcie późnonowoczesnej stratyfikacji społecznej przedstawił R. Florida. Punktem wyjścia jest tu założenie, iż gospodarka oparta na wiedzy to w znacznej mierze gospodarka kreatywna i niematerialna w której istotna jest kreatywność rozumiana jako zdolność do stałego tworzenia nowych produktów i usług, które mają wartość ekonomiczną (por. Jung 2009:109). Szeroko rozumianą kategorię kreacji obejmują m.in. prawa autorskie, patenty, znaki handlowe oraz projektowanie i wzornictwo (ang. *design*). Mieszczą się tu wytwory przemysłu muzycznego i filmowego, jak również architektura, sztuka i wynalazki. W gospodarce kreatywnej istotne są dwie klasy społeczne: kreatywna i usługowa (s. 110-116). Styl życia i pracy ludzi twórczych – naukowców, inżynierów, wykładowców, artystów, grafików, pisarzy, doradców, specjalistów od mediów i reklamy, projektantów, architektów – stanowi mieszkankę pracy i zabawy, ponieważ kreatywności nie można uruchomić i zatrzymać w dowolnym momencie. Prowadzi to do wykonywania czynności zarobkowych o nietypowych porach dnia i nocy oraz wymogu samodzielnego zarządzania czasem. Efektem jest zaniedbanie prowadzenia domu oraz opieki nad dziećmi lub starszymi wiekiem rodzicami, gdyż czas wolny na te zajęcia pojawia się dopiero np. w środku nocy, kiedy inni śpią lub dnia, gdy inni pracują.

Od osób kreatywnych wymaga się, by prowadziły „nieformalny styl życia”, czyli ubierały się „na luzie”, tak by jak najlepiej wyrazić swoją osobowość oraz uznawały wartości: indywidualności, samoekspresji, akceptacji różnic, poszukiwania różnorodnych doznań. Za konieczność uznaje się troskę o aktywność fizyczną – z jednej strony jest to moda, z drugiej zaś terapeutyczna reakcja na długi siedzący czas pracy, prowadzący m.in. do otyłości i chorób układu krążenia. Korzystanie z nowych ćwiczeń, sportów, leków i kosmetyków jest powiązane z promowaniem swojego wizerunku wśród potencjalnych pracodawców, partnerów biznesowych i klientów. Ceni się eklektyczny gust, unikanie skomercjalizowanych miejsc i atrakcji oraz „konsumpcję doznań”, czyli wybór dóbr i usług ze względu na styl życia i autoekspresję a nie na konieczność zaspokojenia potrzeb materialnych. Osoby kreatywne mogą liczyć na „opiekunczego pracodawcę”, który zatroszczy się o to, by ich miejsce pracy było tak pomyślane, aby odczuwali potrzeby wyjścia na zewnątrz. Miejsce uporządkowanych prze-

strzeni biurowych zajmują otwarte wnętrza przypominające kawiarnie, kluby, pracownie artystów, hotele i kurorty wypoczynkowe. Wszystko to ma inspirować do dalszej pracy. Twórcze osoby są motywowane przez „miękkie” sugestie i gesty oraz indywidualny kontrakt oparty na ich osobistych aspiracjach. Ponadto kreatywni pracują w elastycznym czasie pracy i mogą realizować na koszt pracodawcy własne projekty, co łącznie prowadzi do samoeksploatacji.

Cechą szczególną klasy kreatywnej jest zapotrzebowanie na wykonywanie pracy w miejscu „frapującym”, stymulującym kreatywność poprzez tolerancyjność, innowacyjność, przyjazność odmiennościom i zróżnicowanie pod względem usług kulturowych. Z tego względu korporacje zmuszone są do stałego konkurowania o przyciąganie talentów. Tymczasem klasa usługowa nie ma możliwości wyboru czasu pracy i jest stale narażona na jej utratę. Wykonuje prostsze czynności, ma mniejsze zarobki i gorsze warunki pracy. Jej niższe położenie nie świadczy jednak o braku umiejętności kreatywnych, lecz jest efektem nieskutecznych systemów edukacyjnych i metod kształcenia, które hamują ich rozwój i wykorzystanie (Kopel 2007:54). Kreatywni mogą potrzebować pomocy usługodawców o każdej porze dnia i nocy, także w weekendy. Mogą to być np. usługi bankowe, kulturalne, edukacyjne, gastronomiczne, naprawczo-konserwacyjne, turystyczne, seanse filmowe, sporty i rozrywki o dowolnej porze.

Propozycję Floridy od propozycji Barda i Söderqvista odróżnia fakt, iż nie odnosi się ona do kształtowania globalnej sieci internetowej, lecz sieci metropolii. Nie jest też tylko propozycją teoretyczną, lecz wynikiem badań empirycznych. Ograniczeniem tego ujęcia jest fakt, iż odnosi się ono tylko do sektora rynkowego, nie uwzględnia bezpośrednio decydentów, przedstawicieli organizacji pozarządowych oraz osób zmarginalizowanych i wykluczonych. Także tu „góra” i „dół” hierarchii uczestniczy w konsumpcji na różnym poziomie. Niemniej podczas gdy aktywność klasy kreatywnej jest zbliżona do netokracji, to cechy klasy usługowej nie odpowiadają opisowi konsumtariatu (por. Bard, Söderqvist 2006:150-151).

Eksperci, członkowie klasy kreatywnej zdają się w znacznej mierze przejawiać cechy osobowości narcystycznej, częściowo z uwagi na swoje umiejętności, częściowo z uwagi na oddziaływania otoczenia społecznego i rynku (zob. Aldridge 2006:61-66). Poza tym pozycja klasy kreatywnej wcale nie gwarantuje jej

bezpieczeństwa i stabilizacji - powstanie internetowych sieci społecznościowych i serwisów nurtu Web 2.0 zdaje się poszerzać zakres wyboru nowych twórczych pracowników spośród aktywnych użytkowników sieci. Klasa usługowa zaś zdaje się być bardziej zainteresowana „strategiami przetrwania” ze względu na niepewność swojego położenia, ale nie jest określana jako podklasa pozbawioną szans na awans. Wydaje się, iż przedstawiciele tej klasy próbują naśladować osoby kreatywne, w mniejszym lub większym stopniu otaczać się prestiżowymi dobrami i dbać o własny wygląd, jak również starają się o szybki awans np. poprzez migrację do innego regionu lub kraju oraz podejmując się różnych, niekiedy sprzecznych ze sobą zawodów w trosce o urozmaicenie życiorysu i portfolio (zob. Giddens 2004:436-438). Ponadto w obu koncepcjach pojawia się wątek powiązania pracy z zabawą: u Floridy wydaje się przynosić korzyści pod postacią większego zróżnicowania dóbr i usług oraz poprawy ich jakości, podczas gdy u Barda i Söderqvista (2006:99-106, 148-150) odnosi się raczej do prowadzonego pod maską rozrywki sterowania ludzkimi działaniami. W obu przypadkach autorzy zdają się nie dostrzegać, iż gry i zabawy mogą odzwierciedlać zaufanie o ile powstają w trzecim sektorze, poza sektorem rynkowym (zob. Rifkin 2002:273-279; McGonigal 2010; Tapscott 2010).

4. Wybór ścieżek rozwoju społeczno-ekonomicznego

Kwestią w której ujawnia się relacja ekspertów i narcyzmu kulturowego, jest też zarządzanie strategicznym rozwojem krajów i regionów w dążeniu do poprawy jakości życia, którą za specjalistami Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju rozumieć można jako „kategorię wyrażającą stopień samorealizacji człowieka w ujęciu holistycznym (przy równowadze dobrobytu, dobrostanu i błogostanu) lub w ujęciu mniej czy bardziej zawężonym, np. z punktu widzenia konsumpcji dóbr materialnych zaspokajających jego potrzeby (przy dominacji dobrobytu nad dobrostanem i błogostanem)” (Borys 2008:9).

W tym miejscu przybliżenia wymaga model dwóch ścieżek rozwoju – molekularnego i wspólnotowego – zaproponowany przez J. Czapińskiego (2008:24-25; 2009:29-36). Rozwój molekularny oparty jest na kapitale ludzkim, w szczególności na wykształceniu i zdrowiu obywateli. Do sprawnych działań niezbędna

staje się zatem umiejętność posługiwania się informacjami i wiedzą, ich analizowania i komunikowania podczas interpretowania i rozwiązywania problemów, przy jednoczesnym zminimalizowaniu występowania stanów chorobowych i zaburzeń psychicznych, które miałyby to utrudnić lub uniemożliwić. Ta ścieżka rozwoju sprzyja różnicowaniu zamożności obywateli zgodnie z ich kompetencjami oraz motywacjami i poprawie jakości życia poprzez wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałe. Dobro wspólne powstaje w tym przypadku jako efekt zbiórki obowiązkowych podatków a inwestycje publiczne są mało efektywne.

Przeciwnieństwo rozwoju molekularnego stanowi rozwój wspólnotowy. Ścieżka ta oparta jest na kapitale społecznym, a w szczególności takich jego wskaźnikach jak uogólnione zaufanie, przynależność do organizacji pozarządowych, kontrola korupcji i pozytywny stosunek do demokracji. Kapitał społeczny jest wymagany do powodzenia przedsięwzięć na wyższym poziomie złożoności, których podstawę stanowi współpraca władz centralnych i samorządowych, lokalnych społeczności, przedsiębiorców i poszczególnych obywateli. Na tym etapie samo wykorzystanie wiedzy i zdrowia już nie wystarczy. Efektem rozwoju wspólnotowego jest wzrost tempa rozwoju infrastruktury, efektywności inwestycji publicznych, równomierny wzrost zamożności obywateli, wyrównywanie szans rozwojowych obywateli, zapobieganie wykluczeniu społecznemu oraz uzupełnianie działań instytucji państwowych przez obywateli, wzrost ich kontroli i odpowiedzialności oraz budowa i ochrona kultury lokalnej przed komercjalizacją.

Czapiński dowodzi przy tym, że w Polsce zachodzi pewnego rodzaju paradoks. Po 1989 roku – pomimo słabego kapitału społecznego – kraj dynamicznie rozwija się pod względem gospodarczym. Jest to efekt intensywnych inwestycji obywateli samych w siebie: w swoje kompetencje, zdrowie i dobrostan psychiczny oraz niwelowania trudności w zbiorowym podejmowaniu inwestycji publicznych poprzez wykorzystanie dostępu do zewnętrznych środków finansowania pozyskiwanych z programów Unii Europejskiej. Można zatem przypuszczać, iż narcyzm kulturowy jest zjawiskiem, które ujawniło się w społeczeństwie polskim wraz z procesami transformacji systemowej.

Komentarza wymaga założenie o opozycyjnej relacji rozwoju molekularnego i wspólnotowego. Takie ujęcie jest oczywiście istotne do prowadzenia empi-

rycznych pomiarów bieżących zmian, pozwala też dostrzec negatywne skutki działań jednostkowych i korzyści z działań zbiorowych, niemniej wydaje się nie odpowiadać podstawowym założeniom koncepcji „późnej nowoczesności”. Przybliżone podejście dość powierzchwnie traktuje człowieka jako istotę wprawdzie zmieniającą swoje zachowania, ale tylko z myślą o własnych korzyściach, co poddaje pod wątpliwość możliwość jego „przejścia” do sprawnego działania we wspólnocie. Ponadto ujęcie to przypomina dylemat indywidualizmu i kolektywizmu – przeciwstawiania tego co jednostkowe, temu co społeczne.

Przykładowo w literaturze przedmiotu relacjonuje się wyniki badań porównawczych w organizacji społeczno-gospodarczej krajów kultur zachodnich i wschodnich (zob. Fukuyama 1997a; Hampden-Turner, Trompenaars 2000). Zakłada się chociażby, iż do sukcesów rozwojowych Stanów Zjednoczonych prowadziło upowszechnienie osobowości wewnętrzsterownej opartej na przekonaniu, że ludzie mogą i powinni panować nad swoim otoczeniem za pomocą impulsów płynących z własnego „wnętrza”. Tymczasem sukcesy Japonii były oparte na osobowości zewnętrzsterownej jej obywateli, na przekonaniu o tym iż są rządzeni przez siły zewnętrzne, często nie poddające się ich kontroli, jak np. żywioły natury, ale też przepływy finansowe i obieg informacji. C. Hampden-Turner i A. Trompenaars (2000) dowodzą, iż to pierwsze podejście niesie za sobą istotne w kontekście systemów eksperckich i narcyzmu kulturowego skutki:

Indywidualizm oznacza ryzyko sprowadzenia wiedzy do tego, co wymyślą przygodni wędrowni eksperci. (...) Niemal wszyscy niezmordowanie nauczają sztuki budowania lepszych związków między ludźmi, dowodząc, że przedsiębiorstwa powinny być lepiej zintegrowane, spójne, harmonijne, wrażliwe na potrzeby pracowników, złączone więziami współpracy, nieobojętne na problemy ekologiczne. Kim jednak jesteśmy? Przygodnymi wędrowcami i słabo zorganizowanymi akademickimi indywidualistami, nie związanymi z przedsiębiorstwami, które chcemy scalić. Cała kultura konsultantów jest amerykańska. Już sam pomysł wysłania mądrej jednostki, żeby naprawiła sytuację w grupie jest głęboko indywidualistyczny. (...) Ponadto indywidualizm, zwłaszcza w swojej skrajnej postaci, jest lepiej przystosowany do konsumpcji niż do produkcji. Konsumujemy jako jednostki i z każdym rokiem sama różnorodność towarów

i usług skłania nas do przybierania indywidualnych postaw i kształtowania indywidualnych stylów. Wytwarzanie towarów jest natomiast bardziej zdyscyplinowanym wysiłkiem zbiorowym. Spadek produkcji w krajach o kulturze indywidualistycznej - przy nadmiernej konsumpcji napędzającej inflację w pogoni za zbyt małą ilością dóbr - wydaje się w coraz większym stopniu chorobą indywidualistycznej gospodarki, przynajmniej w krajach rozwiniętych (s. 61-62).

Kultury kolektywistyczne zdają się być zatem odporniejsze na zjawisko narcyzmu kulturowego, ale też na kult ekspertyzy. Największe korzyści może przynosić umiejętne łączenie cech indywidualnych i zbiorowych. Pomysły i wynalazki powstają dzięki twórczym jednostkom, w umysłach których impulsy wewnętrzne kształtują nowe związki pojęciowe. Niemniej im bardziej są złożone, tym bardziej ich wdrażanie i realizacja jest uzależniona od działań grup i dostosowania się ich członków do czynników zewnętrznych (s. 66-69). Poza tym skrajne formy pracy zespołowej mogą prowadzić chociażby do deindywidualizacji, czyli poczucia anonimowości łączonego z utratą dyscypliny własnego zachowania, co prowadzi do wzrostu impulsywności i patologiczności podejmowanych czynności oraz do syndromu myślenia grupowego polegającego na większym dbaniu członków grupy o zachowanie jej spójności i solidarności, niż realistyczne uwzględnianie faktów (Aronson, Wilson, Akert 1997:366-382). Na to drugie zjawisko są szczególnie narażeni eksperci, którzy mogą obawiać się negatywnych sankcji jeśli zdecydują się ujawnić niekorzystne fakty, sygnały ostrzegawcze, bądź zbyt przełomowe i radykalne pomysły. Rezultatem jest autocenzura, złudzenie jednomyślności oraz podejmowanie błędnych decyzji pozbawionych alternatywnych planów na wypadek niepowodzenia.

Molekularna i wspólnotowa wizja rozwoju mogą się wzajemnie uzupełniać. Istotne jest zatem poszukiwanie sposobów na podtrzymywanie ich równowagi. Badania tego typu mieszczą się w nurcie teoretycznym socjologii życia codziennego, w którym jednym z podstawowych założeń jest odejście od przeciwstawiania sobie jednostki i społeczeństwa. Przyjmuje się tu twierdzenie G.H. Meada, iż osobowość ludzka zawiera zarówno aspekt podmiotowy (*I*) wyrażający możliwość podejmowania przez jednostkę spontanicznych i oryginalnych działań, jak i przedmiotowy (*me*) odpowiedzialny za konwencjonalne i rutynowe czynności podporządkowane wymogom zbiorowości (por. Sztompka 2008:31-

32). Poza tym uznaje się, iż zarówno kapitał ludzki prowadzący do rozwoju molekularnego, jak i społeczny pozwalający na rozwój wspólnotowy są skumulowane w zasobach ludzkich, czyli ludziach wraz z ich umiejętnościami i doświadczeniami (Sadowski 2006:21). Sprzężenie to jest widoczne również we wskazanych metodach budowy zaufania, które mogą stanowić zarówno efekt sformalizowanego systemu edukacji, jak i trwających przez całe życie człowieka procesów kształcenia incydentalnego i nieformalnego. Próbę przekroczenia podziału podjął też Florida, proponując pojęcie kapitału kreatywnego, który miałby stanowić pochodną od kapitału ludzkiego w powiązaniu ze słabymi powiązaniem międzyludzkimi (ang. *thin social capital*). Owe powiązania nie hamowałyby aktywności twórczych jednostek a jednocześnie byłyby otwarte na imigrantów oraz osoby o odmiennych cechach i poglądach (por. Kopel 2007:53-54; Theiss 2007:33-39).

Przyjmuje się również, że w społeczeństwie wiedzy i w gospodarce opartej na wiedzy istotne staje się zarówno przekonanie o tym, iż indywidualna samorealizacja prowadzi do rozwoju wspólnoty, jak też że wspólnota służy utrzymaniu jednostki. Takie podejście wymaga jednak odejścia od myślenia w kategoriach etatyzmu, od przekonania o możliwości i konieczności kierowania rozwojem przez grupy ekspertów rządowych na rzecz szerokiego współudziału w ustalaniu i realizacji wspólnych celów tak decydentów, jak i przedsiębiorstw oraz społeczności lokalnych (Hampden-Turner, Trompenaars 2000:150-151). Ujęcie to bliższe jest podejmowaniu stałego, codziennego zarządzania kryzysowego i pracy nad niekończącym się projektem, niżeli incydentalnemu planowaniu, którego osiągnięcia jedynie na pozór mogłyby doprowadzić do odpoczynku i zarzucenia odpowiedzialności (zob. Fukuyama 1997b:158-169).

Dochodzi do znacznej zmiany wymagań wobec kierowania rozwojem społeczno-ekonomicznym. Nie wystarczy już chociażby przyjęcie obecnego w teoriach modernizacji założenia, że środki masowego przekazu mogą posłużyć eksperckim działaniom mającym na celu upowszechnianie cech osobowości nowoczesnej opartej na rozbudowanej potrzebie osiągnięcia, wysokim poziomie empatii i nonkonformizmie. Zauważa się, że mass media które mogłyby pełnić takie funkcje psychoterapeutyczne na szeroką skalę współcześnie, służą raczej celom odwrotnym, stając się zagrożeniem dla demokracji, podważającym moż-

liwość kształtowania opartego na zaufaniu społeczeństwa obywatelskiego (por. Szczepański 1997:52-55; Jałowiecki 2008:109).

Ponadto środki masowego przekazu na początku XXI wieku przedstawiają ekspertów jako osoby niekompetentne, zagubione w rzeczywistości, niepotrafiące dotrzeć do przeciętnego odbiorcy, wypowiadające się na tematy, którymi faktycznie się nie zajmują w swoim życiu zawodowym, oraz zmuszone przez logikę mass mediów do przedstawiania prostych i nośnych metafor a nie faktów ze swojej dziedziny (zob. Godzic 2007:258-272). Sami dziennikarze zdając sobie sprawę ze złożoności naukowych opracowań bądź rezygnują z pisania o nauce, bądź traktują jej osiągnięcia jako ciekawostki, zachęcając specjalistów i ich instytucje do tworzenia działów prasowych oraz kształtowania kontaktów z otoczeniem i ochrony swojego wizerunku (ang. *public relations*) (Chyliński, Russ-Mohl 2008:252-259). W warunkach narcyzmu kulturowego i kultu ekspertyzy fakty te zdają się być szczególnie istotne.

Koncepcja łączenia rozwoju molekularnego i wspólnotowego prowadzi zaś do zapotrzebowania na reorganizację systemów debaty publicznej i podejmowania decyzji. Przedstawienie rozwiązań związanych z wzrastającą współzależnością ludzi i instytucji oraz skalą ryzyka wymagałoby odrębnego opracowania. W tym miejscu wystarczy wskazać jedynie, iż istotne będą dalsze teoretyczne i praktyczne analizy związane z rozwijaniem koncepcji łączących cechy: modelu „okrągłego stołu” U. Becka (Beck, Giddens, Lash 2009:47-78), polityki natury B. Latoura (por. Bińczyk 2006:166-170), formowania się i instytucjonalizacji kultury prefiguratywnej Mead (1978:106-147) oraz demokracji XXI wieku A. Tofflera (Toffler i Toffler 1996:88-109). Podejścia te akcentują wysokie tempo zachodzących we współczesnych społeczeństwach zmian, ich różnorodność, oddziaływanie na warunki życia ludzi, ograniczenia prognozowania i prostej racjonalności eksperckiej, procesy decentralizacji władzy oraz przemiany w relacjach międzypokoleniowych.

PODSUMOWANIE

W opracowaniu starano się dokonać przeglądu socjologicznych koncepcji związanych z zależnościami między rolami ekspertów a zjawiskiem narcyzmu kulturowego. Starano się przy tym o ich aktualizację oraz opis w warunkach „późnej nowoczesności” oraz przełomu technologicznego, jaki dokonuje się wraz z upowszechnianiem urządzeń i systemów informacyjnych i telekomunikacyjnych.

Podjęte rozważania mogą posłużyć za punkt wyjścia do badań empirycznych, których wyniki mogłyby zostać zaadresowane tak do samych ekspertów, jak i decydentów, przedsiębiorców oraz przedstawicieli organizacji pozarządowych, mass mediów, instytucji otoczenia biznesu oraz użytkowników nowych technologii. Zauważa się przynajmniej kilka potrzeb badawczych: (1) doprecyzowanie ról ekspertów i laików w społeczeństwie wiedzy i gospodarce opartej na wiedzy; (2) podejmowanych przez nich sposobów adaptacji do zmian i integracji społecznej, tak w przestrzeni geograficznej, jak i w cyberprzestrzeni; (3) ich postaw wobec znoszenia ograniczeń dostępu do wiedzy specjalistycznej oraz pozytywnych i negatywnych skutków przemian; jak również (4) wyborów w zakresie substytutów zaufania i sposobów jego odbudowy, awansu społecznego oraz popierania i realizowania wizji wspólnotowego rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Zastosowanie mogą tu znaleźć analizy: (1) programów i manifestów grup eksperckich, nowych ruchów społecznych oraz grup przedstawicieli klasy kreatywnej i usługowej; (2) zarówno udanych, jak i nieudanych przypadków ich realizacji, konsultacji, diagnoz i projektów zmian zachowanych w formie dokumentacji szeroko rozumianych treści tekstów pisanych, obrazowych, elektronicznych, medialnych i artystycznych; (3) procesów decyzyjnych uwzględniających role ekspertów i laików wraz z ich konwersacjami i pamiętnikami oraz prowadzenie obserwacji, wywiadów i grup fokusowych przy ich udziale.

Proponowane badania mogą pozwolić na przełamywanie tradycyjnych podziałów teoretycznych, lepsze rozpoznanie cech okresu „późnej nowoczesności” oraz podejmowanie działań pozwalających na zmniejszanie skali ryzyka i niepewności życia ludzkiego.

BIBLIOGRAFIA TEKSTÓW WYKORZYSTANYCH

- Aldridge A. (2006), *Konsumpcja, Sic!*, Warszawa 2006 (2005¹)
- Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M. (1997), *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997 (1994¹)
- Bank of I.D.E.A.S. (2009a), *151 Things I Can Do to Build Social Capital in My Community*, http://www.bankofideas.com.au/Downloads/Social_Capital_Handout_1.pdf, stan na 28.03.2010
- Bank of I.D.E.A.S. (2009b), *128 Community Projects That Build Social Capital*, http://www.bankofideas.com.au/Downloads/Social_Capital_Handout_2.pdf, stan na 28.03.2010
- Bard A., Söderqvist J. (2006), *Netokracja. Nowa elita władzy i życie po kapitalizmie*, WAiP, Warszawa 2006 (2000¹)
- Beck U., Giddens A., Lash S. (2009), *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności*, PWN, Warszawa 2009 (1994¹)
- Beuys J. (2001), *Każdy artystą* [w:] A. Mencwel (red.), *Antropologia kultury. Zagadnienia i wybór tekstów*, cz. I, WUW, Warszawa 2001, 543-547 (1972¹)
- Bińczyk E. (2006), *Bruno Latour i jego remedium na bólczki świata współczesnego*, „Studia Socjologiczne”, 2006, nr 1, 155-171
- Borys T. (2008), *Jakość życia jako przedmiot pomiaru wskaźnikowego* [w:] T. Borys, P. Rogala (red.), *Jakość życia na poziomie lokalnym - ujęcie wskaźnikowe*, UNDP, Warszawa 2008, 9-16
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (2001), *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2001 (1992¹)
- Bradwell P. (2010), *Private lives. A people's inquiry into personal information*, Demos, London 2010
- Buzz marketing* (b.d.), http://pl.wikipedia.org/wiki/Buzz_marketing, stan na 28.03.2010
- Cellary W. (2002), *Przemiany społeczne* [w:] W. Cellary (red.), *Raport o Rozwoju Społecznym. Polska 2001. Polska w drodze do globalnego społeczeństwa informacyjnego*, UNDP, Warszawa 2002, 13-17

Chmielecka E. (2004), *Informacja, wiedza, mądrość - co społeczeństwo wiedzy cenić powinno?* [w:] K. Kloc, E. Chmielecka (red.), *Dobre obyczaje w kształceniu akademickim*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa 2004, 55-65

Chyliński M., Russ-Mohl S. (2008), *Dziennikarstwo*, Polskapresse, Warszawa 2008

Crawford W. (2007), *Long Live the Audience!*, „Econtent”, 2007, nr 8, 23

Czapiński J. (2008), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*, „Zarządzanie Publiczne”, 2008, nr 2, 5-28

Czapiński J. (2009), *Kapitał społeczny w Polsce. Kiedy stanie się niezbędną przesłanką naszego rozwoju?* [w:] J. Szomburg (red.), *Jakie Razem Polaków w XXI wieku? Wspólnota tożsamości, zasad czy działań?*, IBnGR, Gdańsk 2009, 19-37

Dziennikarstwo obywatelskie (b.d.),

http://pl.wikipedia.org/wiki/Dziennikarstwo_obywatelskie, stan na 28.03.2010

Florida R. (2005), *The World Is Spiky*, „The Atlantic”, 2005, nr 10, 48-51

Friedman T.L. (2006), *Świat jest płaski*, Rebis, Poznań 2006 (2005¹)

Fukuyama F. (1997a), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław 1997 (1995¹)

Fukuyama F. (1997b), *Ostatni człowiek*, Zys i S-ka, Poznań 1997 (1992¹)

Fukuyama F., Colby S. (2009), *Co oni sobie myśleli?*, „Europa - Magazyn Idei Newswicka”, 4.09.2009, 6-7

Giddens A. (2002), *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, PWN, Warszawa 2002 (1991¹)

Giddens A. (2004), *Socjologia*, PWN, Warszawa 2004 (2001¹)

Giddens A. (2008), *Konsekwencje nowoczesności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008 (1990¹)

Goćkowski J. (2001), *Teoretyk i ekspert: role uczestnika przemian społecznych* [w:] E. Hałas (red.), *Rozumienie zmian społecznych*, KUL, Lublin 2001, 185-215

Godzic W. (2007), *Znani z tego, że są znani. Celebryci w kulturze tabloidów*, WAiP, Warszawa 2007

Goffman E. (1981), *Człowiek w teatrze życia codziennego*, PIW, Warszawa (1959¹)

- Griffin R.W. (2005), *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2005 (1996¹)
- Hamm B. (2004), *Kapitał społeczny z punktu widzenia socjologicznego* [w:] L. Frąckiewicz, A. Rączaszek (red.), *Kapitał społeczny*, WAE, Katowice 2004, 49-59
- Hampden-Turner C., Trompenaars A. (2000), *Siedem kultur kapitalizmu: USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2000 (1993¹)
- Huntington S. (2007), *Zderzenie cywilizacji*, Muza, Warszawa 2007 (1996¹)
- Jałowiecki B. (2008), *Media a społeczeństwo obywatelskie* [w:] M.S. Szczepański, K. Bierwiazzonek, T. Nawrocki (red.), *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2008, 101-110
- Jung B. (1997), *Kapitalizm postmodernistyczny*, „Ekonomista”, 1997, nr 5-6, http://www.sgh.waw.pl/instytuty/ism/publikacje/Kapitalizm_postmodernistyczny.pdf, stan na 28.03.2010, 1-17
- Jung B. (2009), *Kryzys czasu, czas kreatywności i współpracy* [w:] J. Osiński, S. Sztaba (red.), *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, 101-124
- Kaczmarek J. (2001), *Joseph Beuys od sztuki do społecznej utopii*, UAM, Poznań 2001
- Keen A. (2007), *Kult amatora. Jak internet niszczy kulturę*, WAiP, Warszawa 2007
- Kopel A. (2007), *Klasa kreatywna jako czynnik rozwoju miast*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas”, 2007, nr 1, 51-58
- Kosiński B. (2009), *WikiŚwiat - Prawda, rzeczywistość i inne złudzenia w epoce WEB 2.0*, referat z konferencji i3: internet – infrastruktury – innowacje, Poznań, 6.11.2009, http://www.i3conference.net/online/prezentacje/Wikiswiat_-_prawda_rzeczywistosc_i_inne_zludzenia_w_epoce_WEB_2.0.pdf, stan na 28.03.2010.
- Kurczewska J. (1997), *Technokraci i ich świat społeczny*, IFiS PAN, Warszawa 1997
- Lanier J. (2010), *You Are Not a Gadget: A Manifesto*, Knopf, New York 2010
- Lasch C. (1991), *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations*, W.W. Norton & Company, New York 1991 (¹1979)
- Mannheim K. (1992), *Ideologia i utopia*, Wydawnictwo Test, Lublin 1992 (1929¹)
- Marody M., Giza-Poleszczuk A. (2004), *Przemiany więzi społecznych. Zarys teorii zmiany społecznej*, Scholar, Warszawa 2004

McGonigal J. (2010), *Gaming can make a better world*, referat z konferencji TED2010, Palm Springs, 9-11.02.2010, http://www.ted.com/talks/jane_mcgonigal_gaming_can_make_a_better_world.html, stan na 28.03.2010

Mead M. (1978), *Kultura i tożsamość. Studium dystansu międzypokoleniowego*, PWN, Warszawa 1978 (1970¹)

Nielsen J. (2006), *Participation Inequality: Encouraging More Users to Contribute*, 09.10.2006, http://www.useit.com/alertbox/participation_inequality.html, stan na 28.03.2010

Olcoń M. (2006), *Blog jako nowa forma uspołecznienia*, referat z konferencji II Ogólnopolskie Sympozjum Fizyka w Ekonomii i Naukach Społecznych, Kraków, 21-22.04.2006, http://www.ftj.agh.edu.pl/doc/pl/fens2/2fens_olcon.pdf, stan na 28.03.2010

Pacholski M. (2001), *Technokracja* [w:] M. Pacholski, A. Słaboń, *Słownik pojęć socjologicznych*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2001, 204

Postman N. (2004), *Technopol. Triumf techniki nad kulturą*, Muza, Warszawa 2004

Poulet B. (2009), *Cyberwojna już trwa - wywiad z Nicolasem Arpagianem*, „Forum”, 2009, nr 44/45, 74-76

Putnam R.D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000

Rifkin J. (2002), *Wiek dostępu. Nowa kultura hiperkapitalizmu, w której płaci się za każdą chwilę życia*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2002 (2000¹)

Sadowski A. (2006), *Białystok. Kapitał społeczny mieszkańców miasta*, WSE, Białystok 2006

Saguaro Seminar, Civic Engagement in America at Harvard University's John F. Kennedy School of Government (2009), *150 Things you can do to build social capital*, <http://www.bettertogether.org/pdfs/150things.pdf>, stan na 28.03.2010

Sieńczyło-Chlabicz J. (2006), *Naruszenie prywatności osób publicznych przez prasę. Analiza cywilnoprawna*, Kantor Wydaw. Zakamycze, Kraków 2006

Szczepański M.S. (1992), *Pokusy nowoczesności* [w:] M. Malikowski, S. Marczuk (red.), *Socjologia ogólna. Wybór tekstów*, Tom III, WSSG, Tyczyn 1997, 21-70.

Sztaba S. (2007), *Etatyzm* [w:] S. Sztaba (red.), *Ekonomia od A do Z. Encyklopedia podręczna*, WAiP, Warszawa 2007, 119-120

- Sztaba S. (2007), *Technokracja* [w:] S. Sztaba (red.), *Ekonomia od A do Z. Encyklopedia podręczna*, WAiP, Warszawa 2007, 470-471
- Sztompka P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków 2007
- Sztompka P. (2008), *Życie codzienne - temat najnowszej socjologii* [w:] P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska (red.), *Socjologia codzienności*, Znak, Kraków 2008, 15-52
- Tapscott D. (2010), *Cyfrowa dorosłość. Jak pokolenie sieci zmienia nasz świat*, WAiP, Warszawa 2010 (2008¹)
- Tapscott D., Williams A.D. (2008), *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*, WAiP, Warszawa 2008 (2006¹)
- Theiss M. (2007), *Krewni-znajomi-obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007
- Toffler A., Toffler H. (1996), *Budowa nowej cywilizacji: Polityka trzeciej fali*, Zysk i S-ka, Poznań 1996 (1995¹)
- Wunsch-Vincen S., Vickery G. (2007), *Participative Web: User-Created Content*, OECD 2007, <http://www.oecd.org/dataoecd/57/14/38393115.pdf>, stan na 28.03.2010, 1-74
- Zacher L.W. (2007), *Transformacje społeczeństw: od informacji do wiedzy*, C.H. Beck, Warszawa 2007
- Zorska A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007